بحث عن
خطة الشراء

المادة : ....



عمل الطالب

....

الصف : ....

مقدمة

خطة الشراء هي وثيقة استراتيجية تهدف إلى توجيه عملية الشراء داخل المؤسسات والشركات. تهدف هذه الخطة إلى ضمان الحصول على السلع والخدمات المطلوبة بكفاءة وبتكلفة منخفضة، مع الحفاظ على الجودة المطلوبة والالتزام بالجدول الزمني المحدد. تُعتبر خطة الشراء جزءًا أساسيًا من إدارة المشتريات، حيث تساهم في تحسين أداء المؤسسة وزيادة كفاءتها. من خلال تطوير خطة شراء فعالة، يمكن للمؤسسات تحقيق أهدافها وتقليل التكاليف وتخفيف المخاطر وتحقيق الاستدامة.

تعريف خطة الشراء

خطة الشراء هي وثيقة استراتيجية تحدد كيفية شراء العناصر والخدمات المطلوبة أثناء المشروع، والنهج الذي سيتم استخدامه لإدارة البائعين والموردين. تهدف خطة الشراء إلى زيادة كفاءة وفعالية وشفافية عملية الشراء، وتتضمن معلومات مثل أنواع العقود التي سيتم استخدامها، وتواريخ التسليم أو التنفيذ المخطط لها، وأنواع المقاييس التي سيتم استخدامها لتقييم أداء البائعين، وشرح لكيفية إجراء عملية الشراء.

مكونات خطة الشراء

عملية الشراء

تشمل عملية الشراء المتطلبات اللازمة للحصول على الاحتياجات المحددة التي تسعى المؤسسة إلى الحصول عليها. يجب أن تشمل هذه العملية الشروع في الطلب من الموردين المعتمدين، تطوير المتطلبات بما في ذلك تحديد التوقيت الذي يجب أن يتم فيه الحصول على المشتريات، والجودة الواجب توافرها فيها، والقيود التي يجب الالتزام بها، طلبات الموافقة، مسؤوليات ومتطلبات إدارة وإغلاق العقد، ومخطط انسيابي لعملية الشراء.

الأدوار والمسؤوليات

يصف هذا القسم الأدوار المختلفة في المشروع والتي لها صلة بعملية الشراء. يجب أن يصف هذا القسم من يمكنه طلب موارد خارجية، ومن يمكنه الموافقة على الطلبات، وأي جهات اعتماد ثانوية. يهدف

هذا القسم إلى ضمان وضوح الأدوار والمسؤوليات لتتم عملية الشــراء بسلاسة.

احتياجات الشراء

يتولى هذا الجانب من جوانب الخطة تحديد المعـدات والأدوات اللازمـة للشراء من الجهات الخارجية، مع توضيح السبب الذي يبرر ذلك. يهدف هذا القسم إلى ضـمان وضـوح احتياجـات الشـراء وتجنب التخبـط عنـد الحصول على المنتجات أو الخدمات المطلوبة.

التوقيت

يحدد هذا الجانب من جوانب خطة الشراء الإطار الزمـني الخـاص بكـل عنصر من العناصر التي يجب الحصول عليها، بما في ذلك الوقت الــذي يجب أن تبدأ فيه عمليـة الشـراء ومـتى تنتهي. يهـدف هـذا القسـم إلى وضع توقيت معين لكل مرحلة من مراحل خطة الشراء لضمان الالتزام بالجدول الزمني المحدد.

التغييرات وعملية الموافقة

يتناول هذا القسـم كيفيـة التعامـل مـع التغيـيرات الـتي قـد تحـدث في احتياجات المؤسسة والشـركة، وكيفيـة الموافقـة على هـذه التغيـيرات ومراحلها المختلفة. يهدف هذا القسم إلى ضـمان دقـة وتحديـد الأمـور المتعلقة بالتغييرات لتسهيل عملية الشراء.

مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs)

يعد تحديد مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs) أمرًا ضروريًا لقياس فعاليـة اسـتراتيجيات المشـتريات ومراقبـة أداء وظيفـة المشـتريات. يمكن أن تتضمن مؤشرات الأداء الرئيسـية هـذه مقـاييس مثـل توفـير التكـاليف وأداء المــوردين والتســليم في الــوقت المحــدد ومســتويات الجــودة وأهداف الاستدامة.

خطوات تطوير خطة الشراء

تحديد الأهداف والغايات

تتمثـل الخطـوة الأولى في تطـوير خطـة الشـراء في التحديـد الواضـح للأهداف والغايات التي تريد المنظمة تحقيقها. قد تشمل هذه الأهــداف خفض التكلفة، وإدارة علاقـات المـوردين، وتحسـين الجـودة، وتخفيـف

المخــاطر، أو مبــادرات الاســتدامة. من خلال توضــيح هــذه الأهــداف بوضوح، يمكن للمؤسسة مواءمة استراتيجيات الشراء الخاصة بها وفقًا لذلك.

إجراء تحليل الإنفاق

يعد إجراء تحليل شامل للإنفاق أمرًا بـالغ الأهميـة لفهم أنمـاط الشـراء الحاليـة للمؤسسـة وتحديـد المجـالات المحتملـة لتحقيـق وفـورات في التكاليف وتحسين العمليات. يتضمن هذا التحليل تصنيف وتحليل بيانات الإنفـاق التاريخيـة، وتحديـد محركـات التكلفـة الرئيسـية، وتقـييم أداء الموردين، وتحديد توزيع الإنفاق عبر الفئات المختلفة. ستساعد الأفكـار المكتسبة من هذا التحليل في تشكيل استراتيجيات الشراء.

تقييم سوق التوريد

يعـد فهم ديناميـات سـوق التوريـد أمـرًا ضـروريًا لتطـوير اسـتراتيجيات شراء فعالة. يتضمن ذلك إجراء تحليل شامل للسوق لتحديد المــوردين المحتملين وتقــييم قــدراتهم وتقــييم اتجاهــات الســوق وتحليــل تــأثير العوامل الخارجية مثل الظروف الاقتصـادية وأنظمـة الصـناعة والتقـدم التكنولــوجي. من خلال اكتســاب فهم أعمــق لســوق التوريــد، يمكن للمؤسسات اتخاذ قرارات مستنيرة أثناء اختيار الموردين وإدارتهم.

تقسيم الموردين

يعد تقسيم الموردين بنـاءً على أهميتهم الاسـتراتيجية ومسـاهمتهم في أهـداف المؤسسـة خطـوة حاسـمة في تطـوير اسـتراتيجيات الشـراء. يمكن أن يعتمد هذا التقسـيم على عوامـل مختلفـة مثـل حجم الإنفـاق وأهمية العـرض ومسـتوى الابتكـار وملـف تعريـف المخـاطر. من خلال تصنيف المـوردين إلى قطاعـات مختلفـة، يمكن للمؤسسـات تخصـيص الموارد بشكل فعال، وتحديد أولويات جهـود إدارة المـوردين، وتصـميم استراتيجيات الشراء الخاصة بهم وفقًا لذلك.

تطوير نهج إدارة علاقات الموردين (SRM)

يعد بناء علاقات قوية مع الموردين أمرًا حيويًا لتحقيق أهـداف الشـراء. يتضمن تطـوير نهج شـامل لإدارة علاقـات المـوردين تحديـد المسـتوى

المطلوب من التعاون، وإنشاء قنوات اتصال، وتحديد مقاييس الأداء، وتنفيذ آليات الحوكمة. يضمن نهج SRM الفعال أن الموردين يتماشون مع أهداف المنظمة، ويعزز الابتكار، ويخفف من المخاطر.

تنفيذ استراتيجيات إدارة المخاطر

تعد إدارة المخاطر جزءًا لا يتجزأ من أي استراتيجيات شراء. من المهم تحديد وتقييم المخاطر المحتملة المرتبطة بسلسلة التوريد، مثل الاضطرابات في التوريد أو مشكلات الجودة أو المخاطر الجيوسياسية أو التغييرات التنظيمية. بمجرد تحديد المخاطر، يمكن للمنظمات تطوير استراتيجيات لتخفيف أو تقليل تأثيرها. قد يشمل ذلك تنويع قاعدة الموردين، ووضع خطط للطوارئ، وتنفيذ آليات مراقبة ومراقبة قوية.

أهمية خطة الشراء

تحسين الكفاءة التشغيلية

تساعد خطة الشراء في تحسين الكفاءة التشغيلية للمؤسسة من خلال تقليل التكاليف وتحسين جودة السلع والخدمات المقدمة. يمكن أن يسهم ذلك في تحقيق أهداف المؤسسة وزيادة الربحية.

تخفيف المخاطر

تساعد خطة الشراء في تخفيف المخاطر المرتبطة بسلسلة التوريد من خلال تحديد وتقييم المخاطر المحتملة وتطوير استراتيجيات لتخفيفها. يمكن أن يسهم ذلك في تحقيق استدامة العمليات وتقليل التوقفات غير المتوقعة.

تعزيز العلاقات مع الموردين

تساعد خطة الشراء في بناء وتعزيز العلاقات مع الموردين من خلال تطوير نهج شامل لإدارة علاقات الموردين. يمكن أن يسهم ذلك في تحقيق التعاون والابتكار وتحسين جودة السلع والخدمات المقدمة.

تحقيق الاستدامة

تساعد خطة الشراء في تحقيق الاستدامة من خلال تبني ممارسات شراء مستدامة وتقليل الأثر البيئي للعمليات. يمكن أن يسهم ذلك في تحقيق التوازن بين النمو الاقتصادي والحفاظ على البيئة.

خاتمة

خطة الشراء هي وثيقة استراتيجية تهدف إلى توجيه عملية الشراء داخل المؤسسات والشركات. تهدف خطة الشراء إلى ضمان الحصول على السلع والخدمات المطلوبة بكفاءة وبتكلفة منخفضة، مع الحفاظ على الجودة المطلوبة والالتزام بالجدول الزمني المحدد. تُعتبر خطة الشراء جزءًا أساسيًا من إدارة المشتريات، حيث تساهم في تحسين أداء المؤسسة وزيادة كفاءتها. من خلال تطوير خطة شراء فعالة، يمكن للمؤسسات تحقيق أهدافها وتقليل التكاليف وتخفيف المخاطر وتحقيق الاستدامة.